УДК 001.38

Осадчук Евгений Валентинович*,*
кандидат экономических наук,
зав. отделом проблем развития информационной среды
и инфраструктуры науки РИЭПП,
тел.: (495)916-28-84,
e-mail:osad@riep.ru

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА

Особенности групп потребителей результатов интеллектуальной деятельности научной организации

Среди потребителей результатов интеллектуальной деятельности научных организаций можно выделить как минимум три группы:

– учредители, создавшие научную организацию и закрепившие за ней конкретные направления научной деятельности;

– научное сообщество – совокупность профессиональных ученых (людей со специальной подготовкой, социальной функцией которых является получение знаний), которые разделяют некую общую парадигму (совокупность фундаментальных теорий, законов, образцов решения проблем)[1];

– партнеры научной организации, взаимодействующие с ней либо напрямую, либо через учреждаемые научной организацией хозяйственные общества.

Представители каждой из данных групп ожидают получить от научной организации удовлетворяющие их результаты. Например, если научная организация является бюджетным подведомственным учреждением, то соответствующее министерство ожидает предложений по решению проблем в той экономической или научной сфере, которая закреплена за этим министерством. Физическим воплощением спроса на результаты интеллектуальной деятельности подведомственной научной организации являются госзадания и поручения, а воплощением предложения со стороны научной организации – отчеты о выполненных научно-исследовательских работах по темам госзаданий.

Научное сообщество также ожидает от научной организации новых знаний, но представленных в иных формах, например, в форме научных

[1] Философия: Энциклопедический словарь / Под ред. А. А. Ивина. М.: Гардарики, 2004.

публикаций в дисциплинарных журналах. Значимым результатом деятельности научной организации для научного сообщества являются и показатели подготовки специалистов-исследователей по различным научным направлениям.

К партнерам научной организации можно отнести тех, кто, например, готов размещать заказы у научных организаций на коммерческой основе. Получаемые в ходе выполнения таких заказов результаты могут носить практический характер и принимать форму полезных моделей, промышленных конструкций, опытных установок, проверенных технологий, функциональных образцов, программного обеспечения.

Помимо разности в результатах интеллектуальной деятельности научной организации, каждая из выделенных групп потребителей может демонстрировать существенные отличия и по процессу формирования спроса на эти результаты. Например, спрос со стороны государственных организаций на услуги и продукцию подведомственных научно-исследовательских учреждений отражает не столько потребности в решении реальных проблем соответствующей экономической и научной сферы, сколько возможности научного учреждения провести то или иное исследование. Подведомственная научная организация инициативно готовит перечень тем, на основе которых и формируется государственное задание этой научной организации. Данный перечень тем и техническое задание по каждой из них готовятся с оглядкой на имеющиеся у научной организации ресурсы и ранее созданные заделы и только лишь отчасти определяются стремлением разработки научного направления. Таким образом, довольно часто спрос на услуги научных организаций является завуалированным предложением этих самых организаций. Такой предопределенный предложением спрос во многом искусственен, ориентирован на решение проблем, не всегда являющихся актуальными и значимыми с точки зрения обеспечения научного и экономического эффекта. Данная ситуация почти невозможна в случае, когда в качестве потребителей результатов интеллектуальной деятельности выступают субъекты предпринимательского сектора, размещающие у научной организации заказы на платной основе. Здесь спрос является естественным и основан на реальных потребностях заказчика, который четко представляет приложение ожидаемых результатов и имеет количественную оценку ожидаемых выгод.

Отсюда проистекают и различия в строгости проверки соответствия результатов интеллектуальной деятельности научной организации техническому заданию заказчика. Не является откровением, что государственный заказчик может подписать акт сдачи-приемки работ, не прочитав ни единой страницы отчета о выполненных научно-исследовательских работах. Совершенно иной подход к оценке результатов интеллектуальной деятельности демонстрируют коммерческие компании, которые не принимают результат до тех пор, пока он не будет соответствовать указанным в техническом задании назначениям, техническим характеристикам, показателям качества и технико-экономическим требованиям.

Оценка результатов интеллектуальной деятельности научной организации может иметь для нее разные последствия в зависимости от того,

какая из групп потребителей этих результатов производит оценку. Негативная оценка учредителем может означать лишь то, что государственное задание останется за научной организацией и в следующем году. В ситуации с коммерческим партнером последствия могут быть более серьезными: штрафные выплаты со стороны научной организации за несоблюдение условий договора и прекращение какого-либо дальнейшего сотрудничества по завершению текущего проекта.

Как видно каждая группа потребителей результатов интеллектуальной деятельности научной организации имеет свои особенности:

– по проблемам, которые эта группа пытается решить посредством научной организации (пусть даже проблемы всех выделенных групп потребителей относятся к одной и той же научной и/или экономической сфере);
– по процессу формирования спроса, насколько он отражает реальные проблемы той сферы, с которой связан потребитель;
– по формам воплощения результатов интеллектуальной деятельности научной организации (отчеты, публикации в журналах, промышленные образцы и т. д.);
– по степени готовности использования результатов интеллектуальной деятельности на практике (исследование, проект, образец, рыночный продукт);
– по строгости проверки соответствия полученных результатов интеллектуальной деятельности техническому заданию;
– по последствиям для научной организации оценки качества предложенных ею результатов интеллектуальной деятельности.

Разность оценки результативности деятельности научной организации, обусловленная особенностями групп потребителей

Из обозначенных особенностей вытекает и разность оценки результативности деятельности научной организации потребителями ее продукции и услуг. Каждая группа потребителей имеет свое видение этой результативности и, соответственно, по-своему оценивает успешность взаимодействия с научной организацией. Возможны случаи, когда научная организация оценивается одной группой потребителей положительно, а другая группа выказывает неудовлетворенность результатами сотрудничества.

Например, федеральный орган государственного управления может оценивать учрежденную им научную организацию с точки зрения результативности научно-методического и информационно-аналитического сопровождения деятельности этого органа, что подразумевает и оценку качества выполнения сопутствующих государственных заданий и поручений, вклада в решение проблем закрепленных за организацией научных направлений. В то же время научная организация может рассматриваться учредителем как элемент системы научных организаций, которая

ориентирована на покрытие сферы научной деятельности, закрепленной за учредителем. С этих позиций учредитель может оценивать вклад научной организации в полноту и качество этого покрытия, слаженность взаимодействия с другими научными организациями системы, сравнивать качество выходных документов с тем, что предоставляют другие научные организации системы.

Если говорить о такой группе потребителей результатов интеллектуальной деятельности научной организации, как научное сообщество, то оно не столько оценивает, сколько выказывает интерес. Причем интерес не столько к научным организациям, сколько к содержанию работ, публикуемых сотрудниками научной организации. В зависимости от содержания, интерес к публикации может быть широким или узким, высоким или низким. Количественным измерителем или оценкой этого интереса могут служить некоторые из библиометрических показателей, например индекс цитирования. Если к публикациям сотрудников научной организации со стороны научного сообщества интереса нет, то индекс цитирования будет минимальным. Также оценка публикации и, значит, ее автора может производиться и экспертными методами. Суммарные показатели по сотрудникам научной организации могут использоваться в качестве оценки всей научной организации. Таким образом, оценка научной организации не является конкретной целью научного сообщества и не производится какой-то уполномоченной комиссией как в случае, когда потребителем является учредитель в лице какого-либо федерального министерства. Однако количественная оценка интереса, который научное сообщество продемонстрировало к публикации, может выступать неким показателем значимости этой публикации, роли ее автора и научной организации, к которой он относится, в разработке соответствующего научного направления. Данная специфика, как механизма «оценки», так и использования такой «оценки», и позволяет говорить о научном сообществе как об отдельной группе потребителей результатов интеллектуальной деятельности научной организации.

Такая группа потребителей результатов интеллектуальной деятельности научной организации, как ее деловые партнеры, оценивает научную организацию не столько по публикационной активности или вкладу в решение проблем какого-либо научного направления, сколько по динамике совместной работы, соответствию представленных результатов предписанным, их эффективному использованию в качестве продуктовых и процессных инноваций.

В настоящее время активно формируется система оценки научной организации с точки зрения такой группы потребителей результатов ее интеллектуальной деятельности, как федеральные органы исполнительной власти. В отношении подведомственных данным органам научных организаций разработаны правила, которые устанавливают порядок проведения оценки и ежегодного мониторинга результативности деятельности этих организаций. Данные правила утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 8 апреля 2009 г. № 312 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации

от 1 ноября 2013 года № 979) «Об оценке результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения» [1].

Согласно данным правилам, итогом оценки результативности деятельности научных организаций является отнесение научных организаций к одной из следующих категорий:

а) 1-я категория – научные организации – лидеры;

б) 2-я категория – стабильные научные организации, демонстрирующие удовлетворительную результативность;

в) 3-я категория – научные организации, утратившие научную деятельность в качестве основного вида деятельности и перспективы развития.

Данные итоги оценки результативности деятельности научных организаций учитываются федеральными органами исполнительной власти:

а) при разработке стратегий и (или) программ развития, направленных на поддержание, укрепление и развитие лидерства научных организаций 1-ой категории; при разработке стратегий и (или) программ развития и (или) рекомендаций, направленных на улучшение деятельности научных организаций 2-ой категории; при принятии решений или подготовке предложений по реорганизации или ликвидации, а в отдельных случаях – по замене руководителя для научных организаций 3-й категории;

б) при формировании перечня научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения для научных организаций;

в) при определении объемов финансового обеспечения деятельности и развития подведомственных научных организаций в пределах объемов ассигнований, утвержденных главным распорядителем бюджетных средств на соответствующий год;

г) при оптимизации и развитии сети научных организаций.

Серьезными недостатками данной системы оценки результативности деятельности научных организаций являются, во-первых, игнорирование важности для государства научных направлений, закрепленных за научными организациями, во вторых, отсутствие диагностической составляющей оценки [2].

Важность научного направления организации должна иметь значимый вес при принятии решений о будущем этой научной организации. Например, если научная организация попала в третью категорию, но закрепленное за ней научное направление относится к приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации, то ликвидация такой научной организации едва ли допустима. В противоположном случае, когда научная организация попала в первую категорию, но ее научное направление не относится к приоритетным, нет особого смысла разрабатывать программы дальнейшего развития лидерства такой научной организации.

Недопустимость ликвидации научной организации, направление деятельности которой относится к приоритетным, подразумевает сохранение этой организации в измененном виде. Эти изменения должны стать следствием диагностики, то есть анализа протекающих в научной организации процессов. В ходе диагностики должны быть выявлены причины сложившихся проблем, обусловивших попадание научной организации в третью категорию. Диагностика должна осуществляться не только после получения неудовлетворительных показателей результативности деятельности научной организации, но и во время самой научной деятельности. Методы и средства оценки процессов в научной организации должны сигнализировать о возникновении негативных тенденций, которые в будущем «обеспечат» этой организации низкие показатели результативности ее деятельности.

В качестве направления развития системы оценки результативности деятельности научных организаций можно было бы отметить необходимость развития оценки результативности деятельности структурных подразделений научной организации. Тем более что экспертный анализ результативности деятельности структурных подразделений научной организации предусмотрен пунктом 27 вышеобозначенных Правил, но сами правила анализа или сопутствующие рекомендации не представлены. Вполне возможны случаи, когда по результативности своей деятельности структурное подразделение, например лаборатория, будет оцениваться выше, чем вся научная организация. Если научная организация относится к третьей категории (научные организации, утратившие научную деятельность в качестве основного вида деятельности и перспективы развития), и в отношении ее может быть реализована процедура ликвидации, то информация о более высокой оценке структурного подразделения по сравнению с оценкой научной организации позволит предпринять меры для сохранения научного коллектива результативного подразделения даже при директивном прекращении существования безрезультативной научной организации.

Подсистема оценки результативности взаимодействия научной организации с организациями предпринимательского сектора

Развитие системы оценки, итоговые результаты которой учитываются органами исполнительной власти при принятии решений относительно подведомственных научных организаций, может быть продолжено и в направлении оказания поддержки принятия решений представителям такой группы потребителей результатов интеллектуальной деятельности научных организаций, как предпринимательский сектор. Экономический выбор должен подкрепляться уверенностью в надежности партнера, которая формируется, в том числе, и на основании оценки результативности его деятельности. Если в качестве партнера выступает научная организация или учрежденное ею хозяйственное общество, то заказчик

из предпринимательской среды должен иметь возможность оценить или ознакомиться с оценкой тех аспектов их деятельности, которые связаны именно со взаимодействием с предпринимательским сектором.

Система оценки результативности деятельности научных организаций, подведомственных федеральным органам исполнительной власти или государственным академиям наук, в числе показателей деятельности содержит и те, которые могли бы вызвать интерес у потенциальных заказчиков со стороны предпринимательского сектора в плане анализа способности научной организации к созданию результатов интеллектуальной деятельности, их использованию на практике и получению сопутствующих финансовых выгод. К таковым показателям относятся следующие:

– количество созданных результатов интеллектуальной деятельности (учитываются все виды РИД, включая ноу-хау, программы для ЭВМ, базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы и т. д.);
– количество использованных результатов интеллектуальной деятельности (использование должно быть подтверждено актами использования (внедрения), действующими договорами и соглашениями предоставления лицензий, а также отчуждения права на использование результатов);
– количество функционирующих малых инновационных предприятий, общая численность созданных ими рабочих мест и совокупный доход этих предприятий;
– финансовая результативность научной организации, во-первых, от передачи результатов интеллектуальной деятельности, во-вторых, по договорам с предприятиями и организациями.

Данных показателей явно недостаточно для описания качества взаимодействия научной организации с предпринимательским сектором, причем описания с точки зрения бизнеса. Количественные и финансовые показатели деятельности научной организации должны быть дополнены информацией о том, насколько созданные результаты интеллектуальной деятельности соответствовали техническому заданию, были выполнены в установленные сроки, какой экономический эффект они обеспечили заказчику и т. д. В связи с этим возникает потребность в дополнительных показателях оценки взаимодействия научной организации с предпринимательским сектором. И если соответствующая подсистема будет ориентирована на потребности коммерческих компаний, то эти дополнительные показатели оценки должны быть понятны экспертам этих компаний и отражать их взгляды на результативность деятельности научной организации.

Пользователями подобной подсистемы могут быть не только субъекты экономической деятельности, но и всё те же органы исполнительной власти, использующие ее, например, для анализа вклада научной организации в развитие симбиоза науки и предпринимательства, в особенности, если эта научная организация разрабатывает направления, относимые государством к приоритетным. Оценка результативности взаимодей-

ствия может быть полезна и для самих научных организаций, так как позволит сравнить свои результаты с результатами организаций той же однородной группы. Анализируя показатели взаимодействия с предпринимательским сектором, научная организация может прийти к выводу о необходимости их повышения, что потребует либо оптимизации протекающих в организации процессов, либо изменения взаимосвязи этих процессов в соответствии с новой моделью организации научных исследований и коммерциализации их результатов.

Подсистема оценки результативности взаимодействия научной организации с организациями предпринимательского сектора должна учитывать обозначенные ранее как недостатки, так и предложения по развитию системы оценки результативности деятельности научных организаций. Такой недостаток этой системы, как отсутствие диагностической составляющей, будет учтен в предлагаемой подсистеме путем дополнения оценки различий между результатами научной организации и ее «конкурентами» по однородной группе, между ожидаемыми и реальными результатами, оценкой процессов, породивших такие результаты, и оценкой системных факторов, определяющих потенциал научной организации. По результатам анализа должны быть определены слабые места научной организации, причины ее неудовлетворительных результатов, а затем предложены рекомендации по их устранению и повышению качества взаимодействия с предпринимательским сектором. Возможность выявления недостатков и планирования необходимых улучшений и обуславливает диагностический характер подсистемы оценки.

Предложение по развитию оценки не только научной организации, но и структурных подразделений этой организации, с целью выявления даже в низкорезультативной организации высокорезультативных коллективов, может быть спроецировано на подсистему оценки результативности взаимодействия научной организации с организациями предпринимательского сектора. Суть проекции заключается в том, что если научная организация демонстрирует неудовлетворительные результаты взаимодействия с компаниями определенных сфер экономической деятельности, то это вовсе не означает такого же неудовлетворительного взаимодействия с компаниями из других сфер экономической деятельности. Разность результатов в отношении представителей одной и той же группы потребителей проистекает из того, что взаимодействовать с бизнес-заказчиками могут разные коллективы научной организации, разные, в первую очередь, по возможностям использования заделов того научного направления, которое тесно связано с экономической сферой бизнес-заказчика. По некоторым научным направлениям, закрепленным за научной организацией, задел может быть существенным, обуславливая выдающиеся для бизнес-заказчика результаты интеллектуальной деятельности. К разработке других направлений научная организация может только приступить, что не позволит удовлетворить бизнес-заказчика результатами в полной мере. Также научные коллективы, взаимодействующие с заказчиками из предпринимательского сектора, могут различаться и по таким показателям как опыт взаимодействия, скорость

адаптации к специфике бизнес-заказа, развитость процедур привлечения внешних специалистов и экспертов, «междисциплинарность» своих участников, интенсивность взаимодействия с коллективами других научных организаций, степень ответственности перед заказчиком и т. д. Все эти отличия не позволяют усреднять показатели взаимодействия коллективов научных организаций с предпринимательским сектором, а наоборот – обуславливают оценку такого взаимодействия с учетом сферы экономической деятельности заказчика.

Отметим, что используемые в данной статье примеры взаимодействия научной организации с тремя группами потребителей далеко не исчерпывают всего возможного многообразия их совместной деятельности. Особенности этого взаимодействия определяются типом научной организации, ее организационно-правовым статусом, формой собственности и характером формирования и распределения доходов, видом научной и производственной продукции, степенью охвата стадий инновационной деятельности и т. д. По последним статистическим данным большинство организаций, предоставляющих услуги в области исследований и разработок, находится преимущественно в государственной собственности (72% от всех организаций в 2012 году [3, с. 29]). Среди научно-исследовательских организаций лидерами по взаимодействию с предпринимательским сектором, как по количеству организаций, так и по объему внутренних затрат на исследования и разработки, являются научно-исследовательские институты, конструкторские и технологические организации [3, с. 203, 220]. По организационно-правовой форме большинство коммерческих научно-исследовательских организаций представлено акционерными обществами (70% от всех коммерческих научно-исследовательских организаций в 2012 году [3, с. 32]), а подавляющее большинство некоммерческих организаций – бюджетными учреждениями (87% от всех некоммерческих научно-исследовательских организаций в 2012 году [3, с. 32]).

Когда мы говорим об оценке взаимодействия научной организации с организациями предпринимательского сектора, то подразумеваем *систему* оценки, то есть наличие в деятельности по оценке конкретной цели, достигаемой организованным взаимодействием совокупности элементов. Перечень элементов (организаций, органов, комиссий, служб, баз данных), участвующих в оценке результативности, еще только предстоит определить, а перечень документов (постановлений правительства, правил, методик, положений), описывающих взаимодействие этих элементов, еще предстоит создать.

Показатели оценки взаимодействия научной организации с организациями предпринимательского сектора должны давать коммерческим заказчикам ответы на следующие вопросы[2]:

---

[2] В процессе обсуждения данной статьи в формате «круглого стола», состоявшегося 26 марта 2014 года в Российском научно-исследовательском институте экономики, политики и права в научно-технической сфере, было предложено дополнить представленный перечень вопросов следующими:

– Присутствуют ли в структуре научной организации постоянные подразделения, ориентированные на взаимодействие с заказчиками из предпринимательского сектора?
– Насколько стабильно научная организация получает заказы со стороны предпринимательского сектора?
– Имеются ли повторные обращения заказчиков к научной организации?
– Имеются ли среди заказчиков научной организации зарубежные компании?
– К каким сферам экономической деятельности относятся заказчики научной организации?
– Насколько хорошо профессионализм и навыки участников научного коллектива отвечают потребностям заказчика? Демонстрируют ли коллективы научной организации ту же динамику взаимодействия, что и проектные группы заказчика? Насколько мотивированы участники научных коллективов к совместной работе и адаптации к особенностям заказа?
– Каково в среднем количество и наименование специальностей / научных направлений, представленных в научном коллективе входящими в него специалистами? Каково в среднем количество иностранных ученых и/или экспертов в научном коллективе, взаимодействующем с заказчиком?
– Разрабатывалось ли решение для заказчика силами только самого научного коллектива; посредством сотрудничества (коммуникаций) коллектива с другими организациями и группами; путем адаптации к условиям заказчика уже существующих технологий, разработанных другими?
– Соответствуют ли результаты интеллектуальной деятельности научной организации техническому заданию заказчиков? В чем причина в случаях несоответствия?
– Соблюдает ли научная организация сроки, указанные в техническом задании или в иных документах?
– Удовлетворены ли заказчики скоростью внедрения научной

– Каково соотношение жизненного цикла инновации, в течение которого она приносит заказчику доход, и срока окупаемости соответствующего проекта? Что предлагает научная организация для сокращения стадий разработки и вывода на рынок новых продуктов и/или технологий? Предлагает ли научная организация программы развития результатов интеллектуальной деятельности, продлевающие период их способности приносить заказчику доход?
– Располагает ли научная организация опытом и инструментами адаптации предлагаемых технологий к условиям производства конкретного заказчика? Взаимодействует ли научная организация по этим вопросам с инжиниринговыми компаниями, способными оказать помощь заказчику?
– Располагает ли научная организация сертификатами, подтверждающими соответствие образцов требованиям технологических регламентов и подтверждающими заявленные технические характеристики?

организацией результатов интеллектуальной деятельности?
- Какие типы инноваций на предприятиях заказчика порождают результаты интеллектуальной деятельности научной организации: продуктовые, процессные, организационные, маркетинговые? [4, с. 24]
- Каков характер воздействия результатов интеллектуальной деятельности научной организации: небольшие поэтапные преобразования в деятельности заказчика или единичные, но значительные изменения?
- Какой экономический эффект обеспечили заказчику результаты интеллектуальной деятельности научной организации?
- Обуславливают ли результаты интеллектуальной деятельности усиление или изменение связей заказчика с субъектами экономической деятельности той же цепочки создания стоимости?

Ответами на данные вопросы могут быть:
- количественные значения в случае возможности их подсчета;
- только два значения: «да» или «нет»;
- значение из определенного, заранее установленного диапазона, характеризующего отношение отвечающего к научной организации в контексте вопроса;
- заранее подобранные формулировки, характеризующие отношение отвечающего к научной организации в контексте вопроса.

Для ответов на некоторые вопросы достаточно будет информации от самой научной организации, для ответов на другие понадобится информация от организаций предпринимательского сектора, вступавших во взаимодействие с данной научной организацией.

Здесь необходимо отметить, что, помимо показателей результативности взаимодействия научной организации с предпринимательским сектором, его представители, осуществляя выбор будущего партнера, могут ориентироваться еще и на мнения, репутацию, имидж, которые сопровождают научную организацию. Если такая форма характеристики в отношении научной организации существует и отражает качество ее взаимодействия с организациями предпринимательского сектора, то показатели системы оценки будут количественно подтверждать закрепившиеся за научной организацией оценочные представления.

Заключение

Активное взаимодействие науки и предпринимательства подразумевает как инициативное предложение рынку процессных и продуктовых инноваций со стороны научных организаций, так и инициативный спрос со стороны коммерческих компаний на разработку уникальных технологических решений научными организациями. В обоих случаях заказчикам из предпринимательского сектора требуется адекватная

характеристика научной организации, с которой они планируют вступить во взаимодействие. Данная характеристика может быть составлена на основе оценки результативности прошлого взаимодействия научной организации с организациями предпринимательской среды.

Произвести такую комплексную оценку самостоятельно под силу далеко не всем субъектам экономической деятельности, а вот ориентироваться на уже готовые характеристики возможно. В качестве такой интегральной характеристики может выступать позиция научной организации в рейтинге научных организаций по качеству взаимодействия с организациями предпринимательского сектора. Текущая позиция в рейтинге и динамика ее изменения за выбранный период времени служат сигналом для сохранения, расширения или свертывания сотрудничества с такой научной организацией.

Вполне естественно, что для каждой сферы экономической деятельности будет рассчитываться свой рейтинг и по какой-то из этих шкал научная организация может характеризоваться как лидер, а по другой шкале, т. е. в другой сфере экономической деятельности, как организация с только лишь средними показателями. Отсюда проистекает главная цель предлагаемой в статье подсистемы оценки результативности взаимодействия научной организации с организациями предпринимательского сектора: определение позиции научной организации в рейтинге научных организаций как характеристики качества ее взаимодействия с организациями предпринимательского сектора.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 8 апреля 2009 года № 312 (в редакции постановления Правительства Российской федерации от 1 ноября 2013 года № 979) «Об оценке результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения». URL: http://government.ru/docs/8002.
2. *Кулагин А. С*. Оценка и самооценка научной организации. Ч. 2 // Инновации. 11 (157). Ноябрь, 2011. URL: http://www.issras.ru/papers/inn157_2011_Kulagin.php.
3. Индикаторы науки: 2014. М.: Высшая школа экономики, 2014. URL: http://www.hse.ru/primarydata/in2014.
4. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд. / Пер. на рус. яз.; 2-е изд., испр. М., 2010. URL: http://old.mon.gov.ru/files/materials/7766/ruk.oslo.pdf.